

The background is a solid red color with several large, overlapping, semi-transparent red shapes that create a layered, abstract effect. The shapes are primarily curved and angular, resembling stylized letters or organic forms. The text is centered in the middle of the composition.

# INSPIRATIEGIDS STARTERS

Hoe zet je je webshop in de kijker? Enkele concrete tips en voorbeelden.



# OVERZICHT

## INSPIRERENDE VOORBEELDEN OP SOCIALE MEDIA ROND:

- #1: Klantenreviews en feedback op sociale media
- #2: Het gebruik van hashtags
- #3: Wedstrijden om meer volgers te verkrijgen
- #4: Het creëren van unieke en waardevolle content

## INSPIRERENDE E-MAILVOORBEELDEN ROND:

- #5: Het verzamelen van e-mailadressen
- #6: Nieuwsbrieven
- #7: Subjectlines voor e-mails
- #8: De personalisatie van e-mails
- #9: Oproepen tot het volgen van sociale media of schrijven van een review

#1

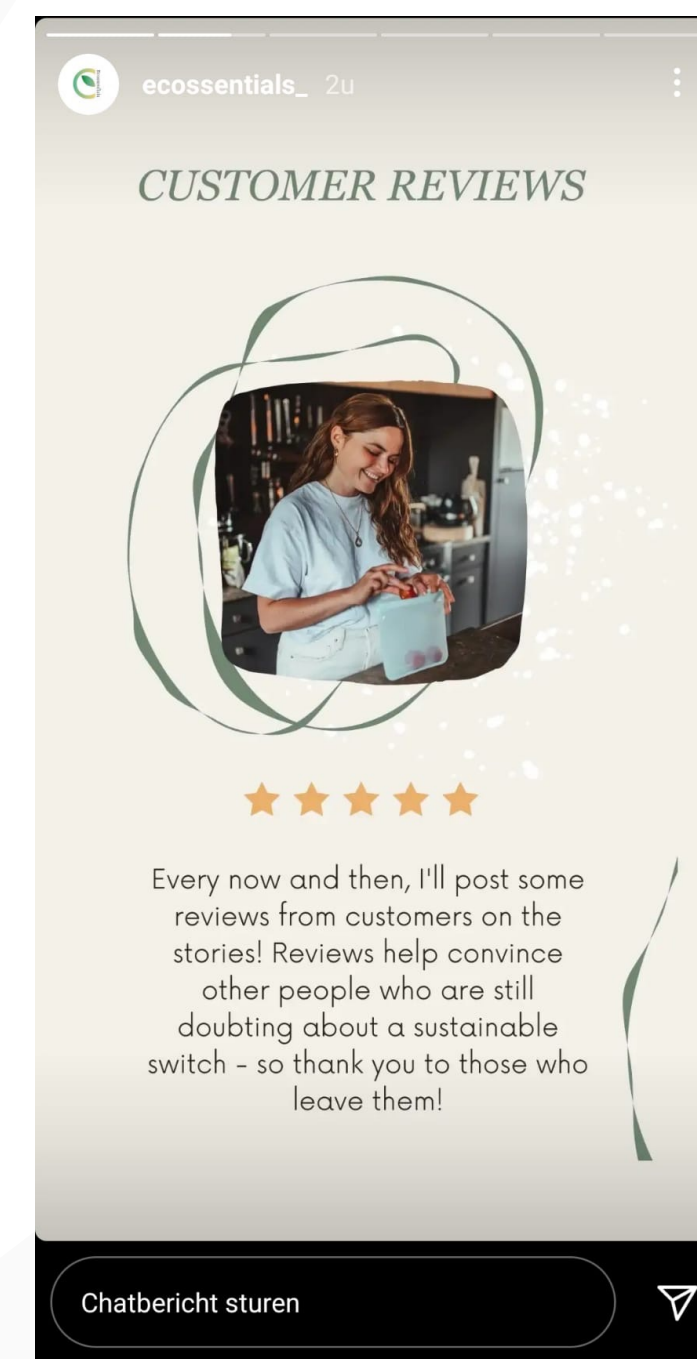
# Klantenreviews en feedback op sociale media

Klantenreviews kunnen je zaak maken of kraken. Ook bij het promoten van je zaak op sociale media spelen ze een belangrijke rol.

We tonen hier enkele voorbeelden van hoe je met reviews aan de slag kan op sociale media.



Sway deelt de reviews die klanten achterlaten via Google op social media.



Eccoessentials bedankt klanten voor het achterlaten van reviews en roept zo ook om meer en vaker reviews achter te laten.



Soms is het tonen van klantenreviews niet moeilijk. Au Bain Bibi deelt gewoon de Instagram stories van haar volgers op haar eigen profiel.

# #1

## Klantenreviews en feedback op sociale media

Ook foto's en video's van klanten met jouw product zijn interessant om te delen op sociale media. Potentiële klanten zijn sneller geneigd om iets aan te kopen als ze zien dat andere mensen tevreden zijn.



WearLeuven toont dat hun jurken ook perfect kunnen gebruikt worden als bruidsmeisjes jurken met behulp van een foto van één van hun klanten.



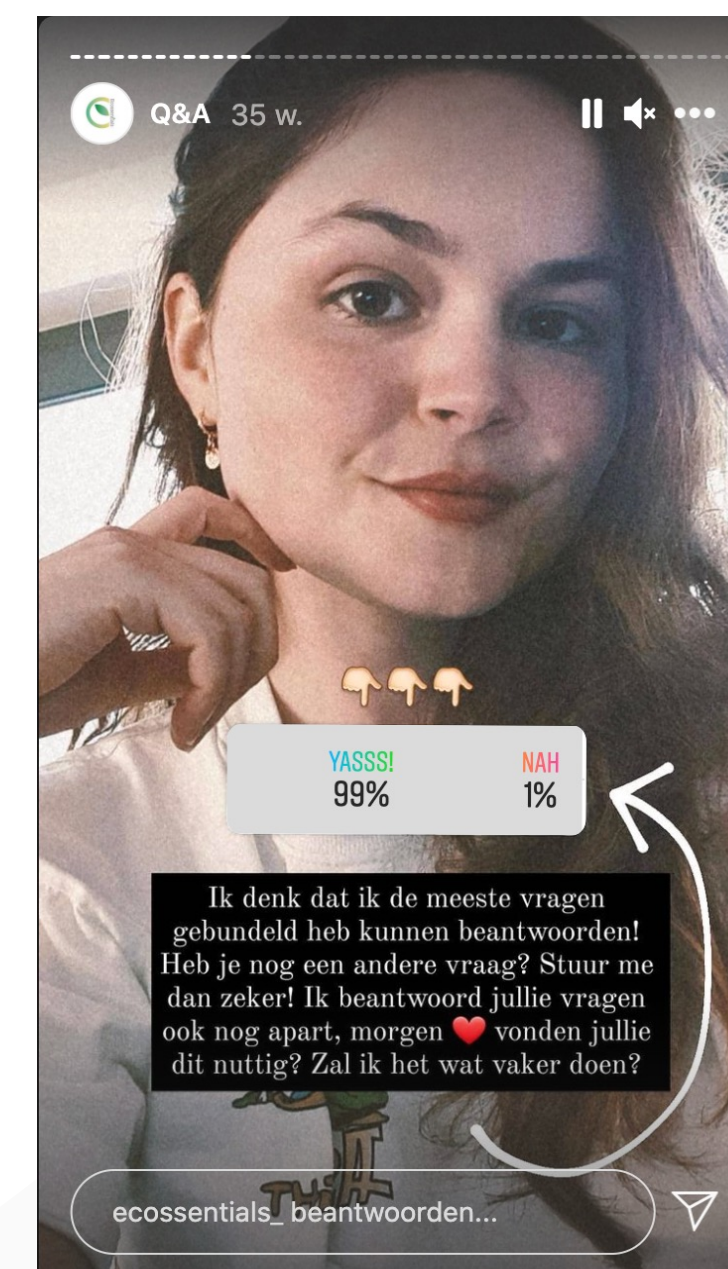
Het moeten niet altijd reviews zijn die je toont. Een foto of een video waarin een klant je product gebruikt is al goed manier om je product te promoten. Tui gardening zet met behulp van een video van een klant zijn vogelvoederhuisje in de kijker.

#1

# Klantenreviews en feedback op sociale media

Het is waardevol om **volgers te vragen** wat ze willen zien op jouw sociale media of in je webshop.

Misschien hebben ze vragen over jouw producten? Zijn er producten die ontbreken in je webshop? Hoe kan je je service verbeteren?



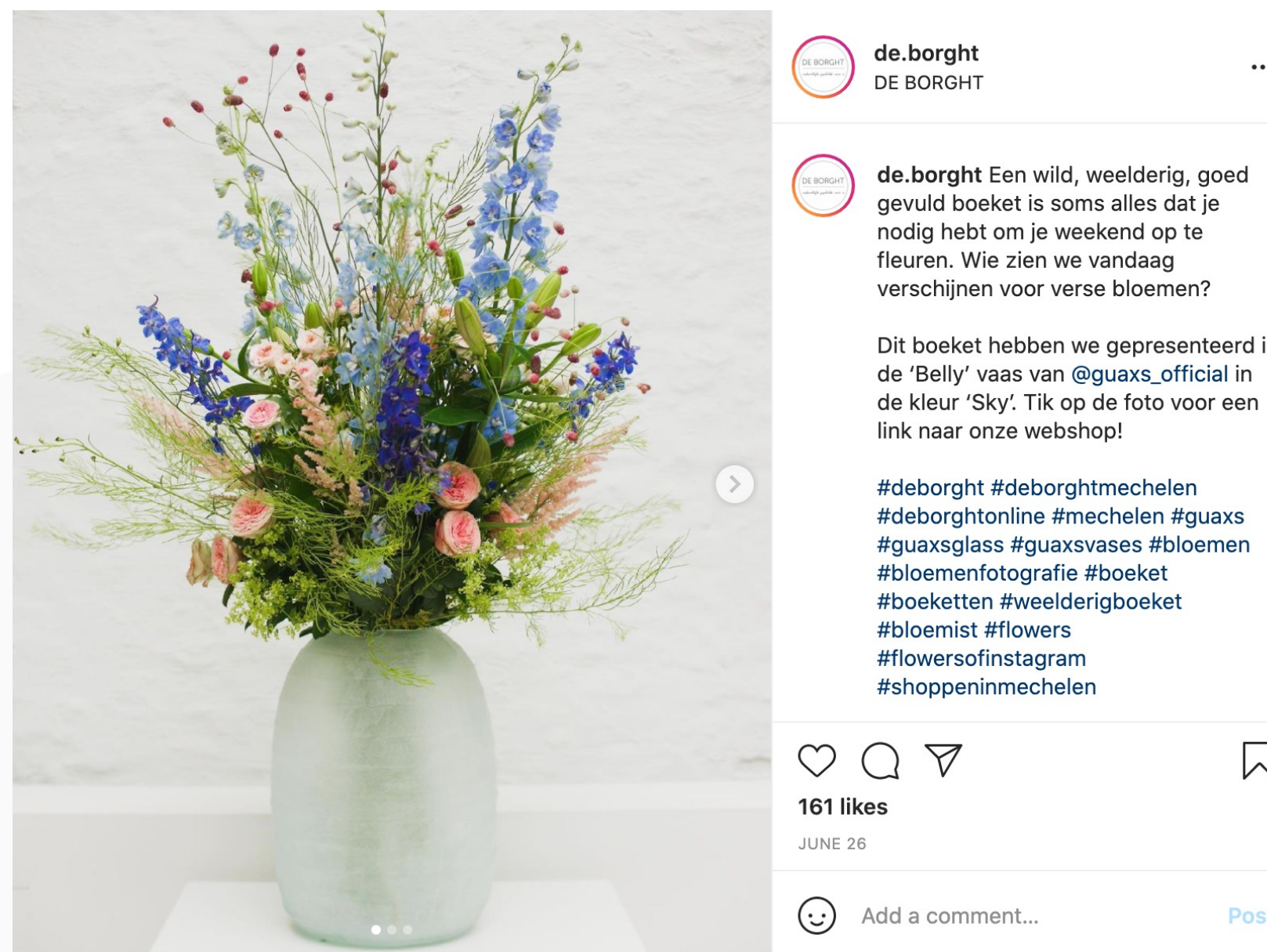
Ecossentials stelt regelmatig vragen aan haar volgers op Instagram. Ze beantwoordt vragen rond de producten in de webshop en vraagt suggesties om haar webshop te verbeteren.

# #2

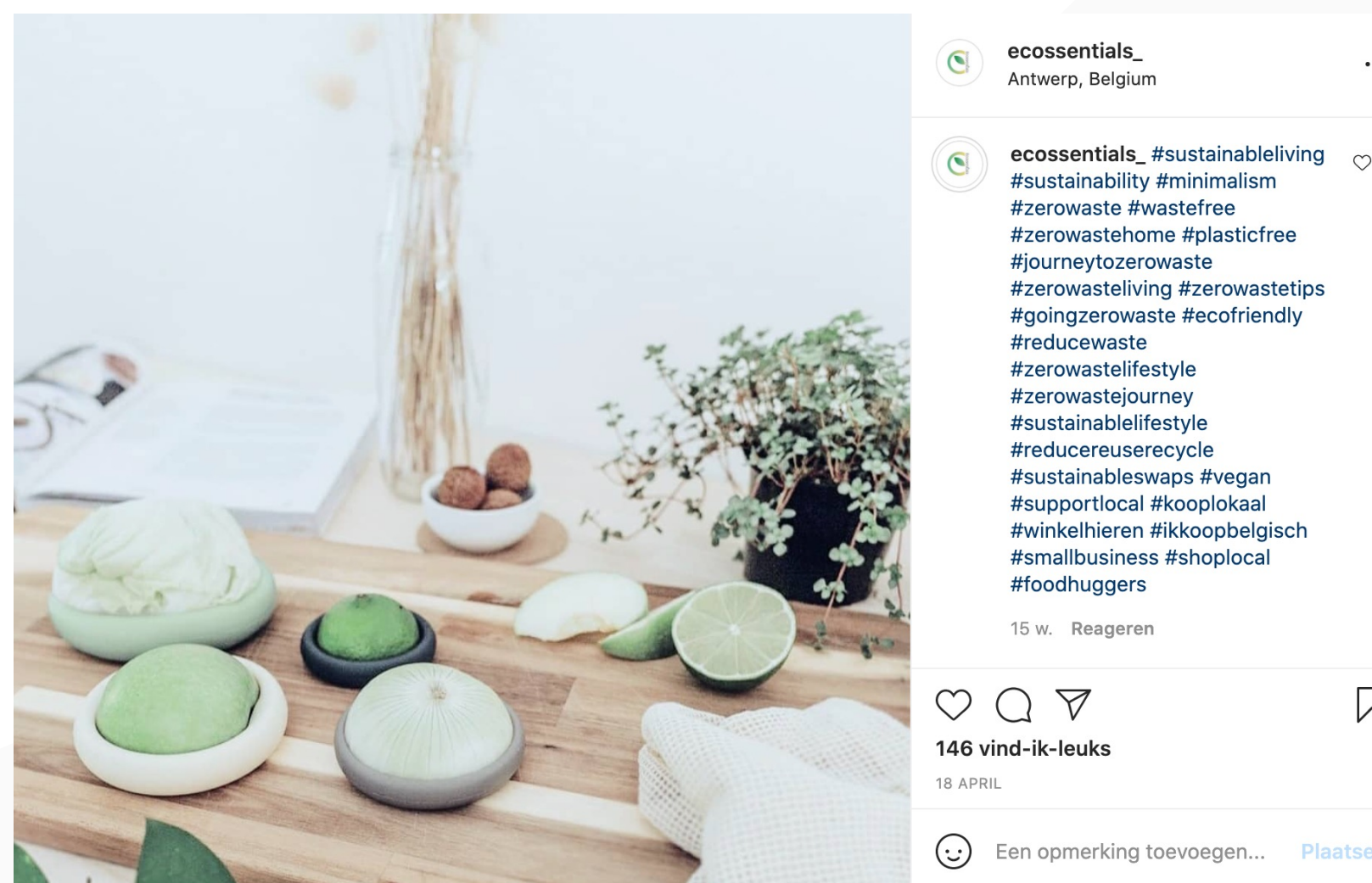
## Gebruik #hashtags

Hashtags kunnen helpen om **nieuwe volgers** aan te trekken. Op Instagram zijn er veel gebruikers **via hashtags zoeken naar onderwerpen** waarin ze geïnteresseerd zijn.

**Tip:** voeg gerust meerdere hashtags aan je post toe. Zolang ze maar **relevant** zijn voor jouw zaak of doelpubliek. Ga eens kijken bij je concurrenten of influencers. Of maak gebruik van hashtagtools zoals Keyword.io



De Borght maakt handig gebruik van hashtags. Een Instagram-gebruiker die zoekt met #bloemist komt zo de boeketten van De Borght vast tegen.



Ecosentials gebruikt populaire hashtags die haar producten en productcategorie beschrijven. Iemand die #zerowasteliving ingeeft op Instagram komt zo bij haar post terecht.

# #2

## Gebruik #hashtags

Met hashtags kan je inspelen op een **trend**, **speciale dag of maatschappelijk thema**. Deze hashtags werken prima op Instagram, maar ook op Facebook en Twitter.



Opstal estate & restaurant zet voor vrouwendag een vrouw in de kijker die een drijvende kracht vormde achter hun bedrijf. Ze gebruiken hierbij de hashtags zoals #womansday om duidelijk te maken dat het om een post voor vrouwendag gaat.



NASA toont met behulp van deze hashtags dat het om een post gaat voor WorldEmojiDay

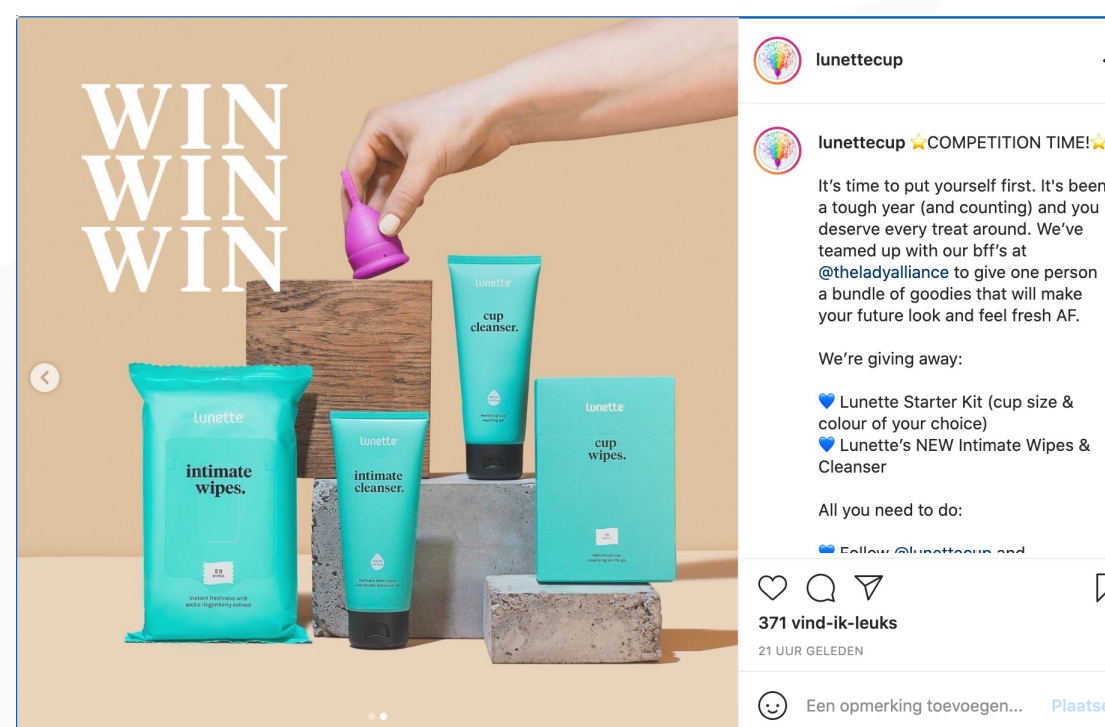


#3

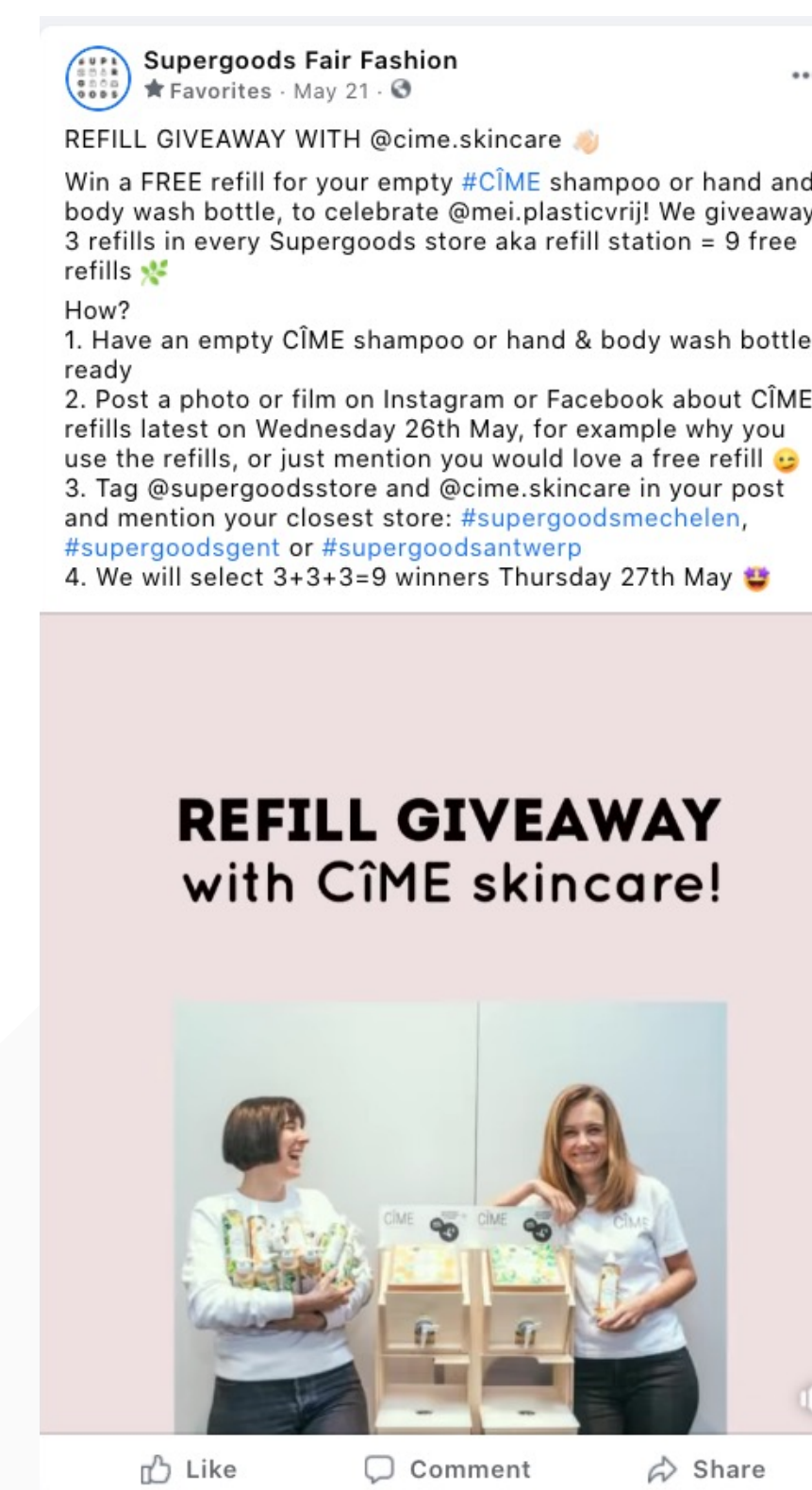
# Een beetje geven, nog meer (volgers) krijgen #giveaway

Een **wedstrijd** lanceren of een **product weggeven** is een fijne manier om nieuwe volgers aan te trekken.

**Tip:** Vraag aan (meerdere) vrienden om te delen in de comments, zo wordt je bereik meteen veel groter.



Wear en Lunettecup tonen hier hoe je een wedstrijd kan aanpakken op Instagram. Door te vragen om je pagina te volgen en enkele vrienden te taggen leren veel nieuwe mensen je webshop kennen.



Supergoods houdt een wedstrijd op Facebook. Ze roepen volgers op een foto of video te plaatsen. Zo maken de vrienden van de wedstrijddeelnemers kennis met Supergoods.

#4

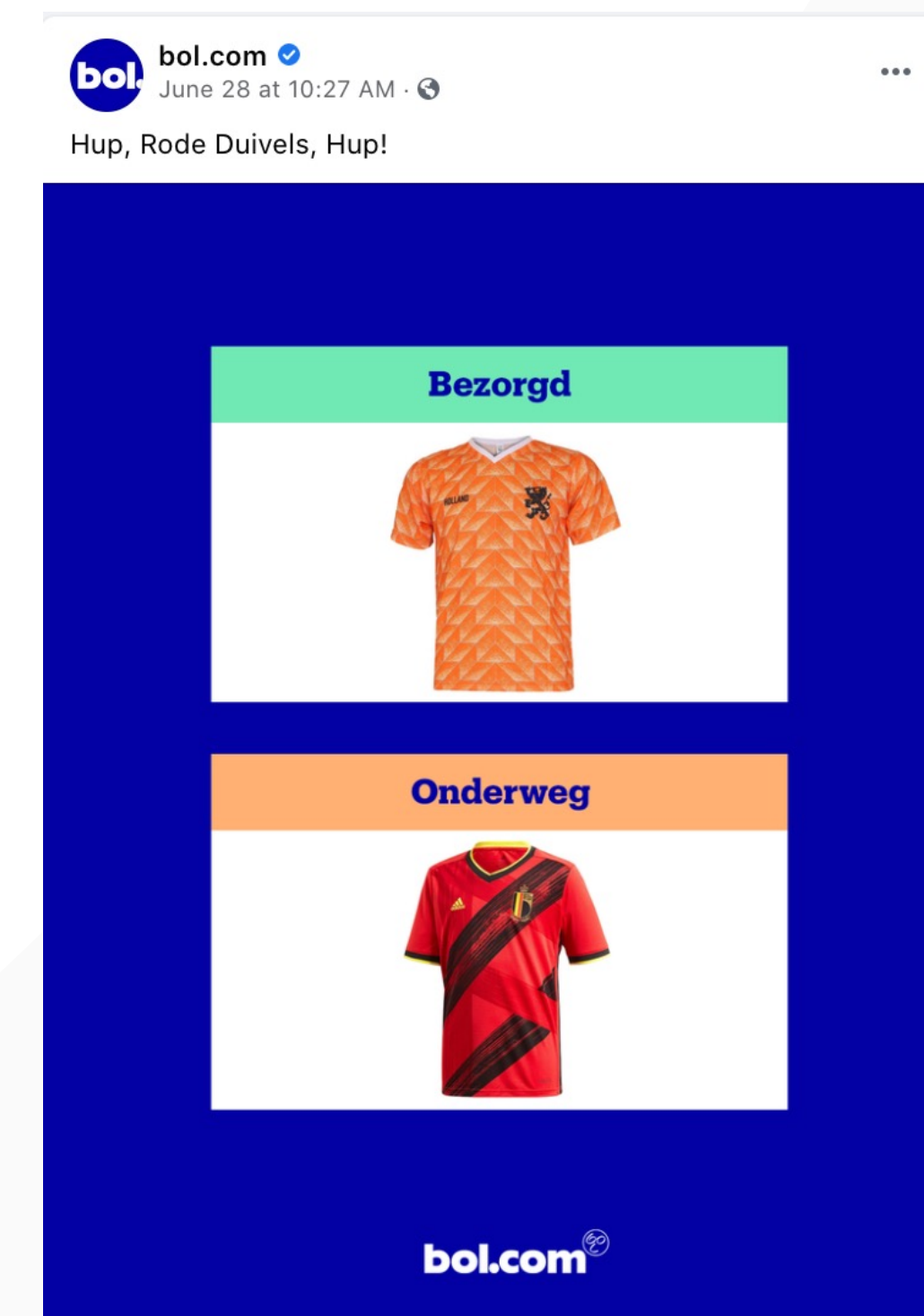
## Creëer content waar je volgers content van worden

Waardevolle en unieke content posten is de beste manier om meer volgers aan te trekken.

Dit doe je bijvoorbeeld door in te spelen op trends.



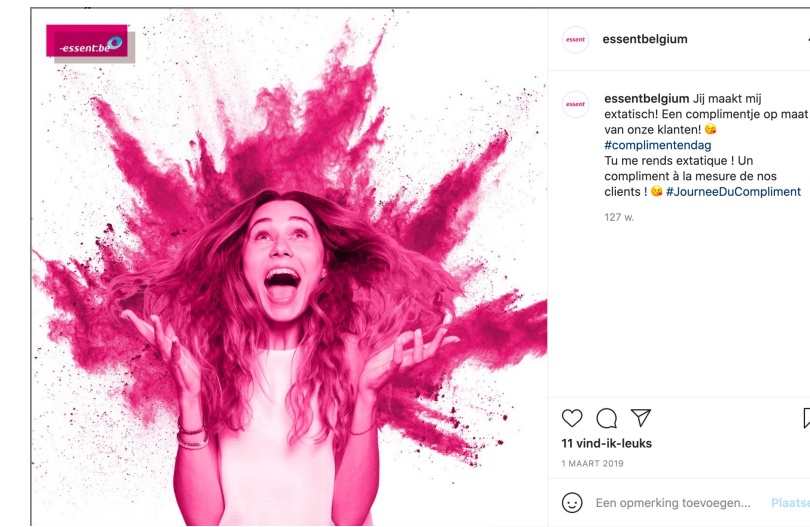
Op TikTok is het vandaag een trend om je 'small business' in de kijker te zetten. Kleine bedrijven en webshops tonen wat ze doen en maken en trekken daarmee nieuwe volgers en potentiële klanten aan.



Bol.com is het ultieme voorbeeld van een webshop die inspelt op maatschappelijke trends om nieuwe en oude klanten naar hun webshop te lokken.

#4

# Creëer content waar je volgers content van worden



Je moet niet inspelen op elke speciale dag. Complimentendag, Blue Monday hebben helemaal niets te maken met gas en elektriciteit. De zomertijd is echter wel een mooi moment om rond energieverbruik te communiceren. Ga dus op zoek naar de trends, speciale dagen die bij jouw producten passen.

# #4

## Creëer content waar je volgers content van worden

Een tweede manier om waardevolle en unieke content te creëren zijn 'achter de schermen' posts.

Deze posts laten zien wie jij bent en hoe jouw bedrijf werkt. Geen betere manier om de uniekheid en authenticiteit van je bedrijf in de kijker te zetten.

In deze voorbeelden ligt de focus op hoe je bedrijf werkt.



Brussels beer project toont hoe hun bier gebotteld wordt.

Eccoessentials bedankt klanten voor het achterlaten van reviews en roept zo ook om meer en vaker reviews achter te laten.

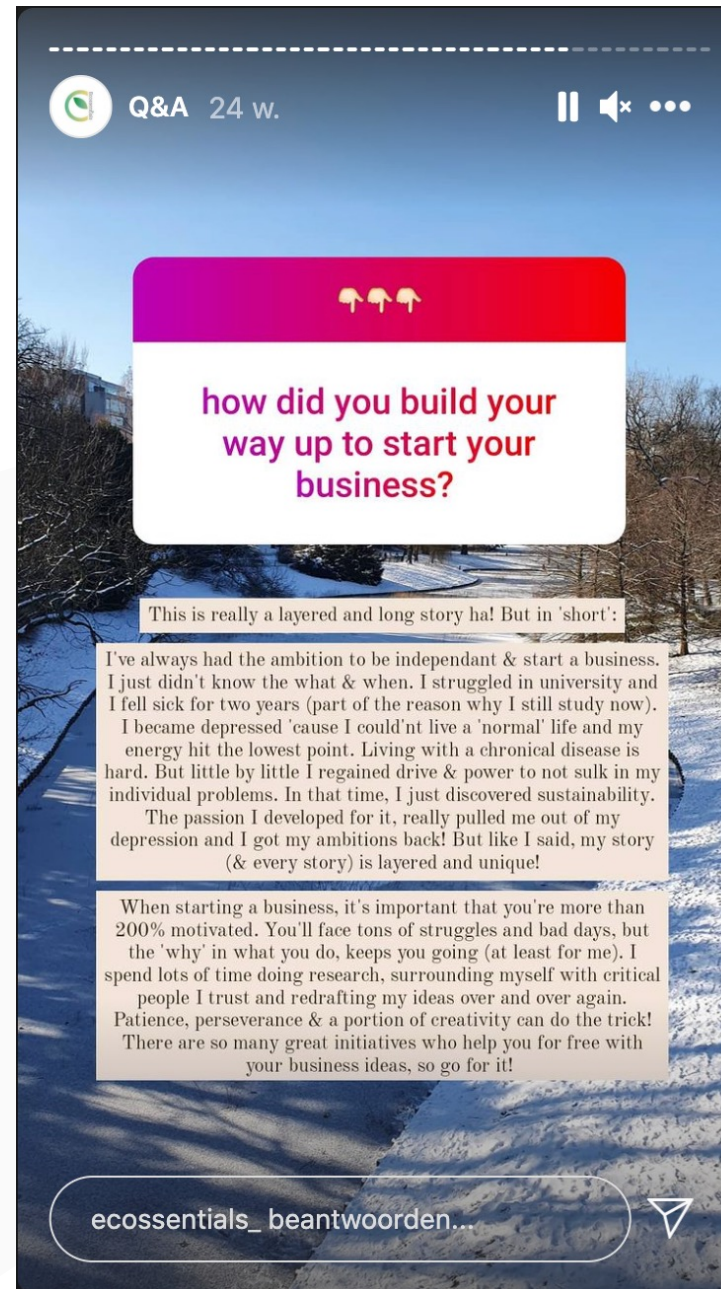
Soms is het tonen van klanten reviews niet moeilijk. Au Bain Bibi deelt gewoon de Instagram stories van haar volgers op haar eigen profiel.

#4

# Creëer content waar je volgers content van worden

Ook een manier: zet jezelf en je medewerkers in de kijker.

Zo toon je de **menselijke kant** van je onderneming.



De oprichtster van Ecosystems vertelt hoe ze haar bedrijf heeft opgericht.



Ikea zet al jaren de mensen achter hun designs in de kijker. Zo is Ikea niet zomaar een groot meubelbedrijf maar een bedrijf dat bestaat uit verschillende mensen met ideeën.



Een designer bij Twothirds vertelt dat hij inspiratie haalt in de natuur bij het designen van zijn t-shirts.

#4

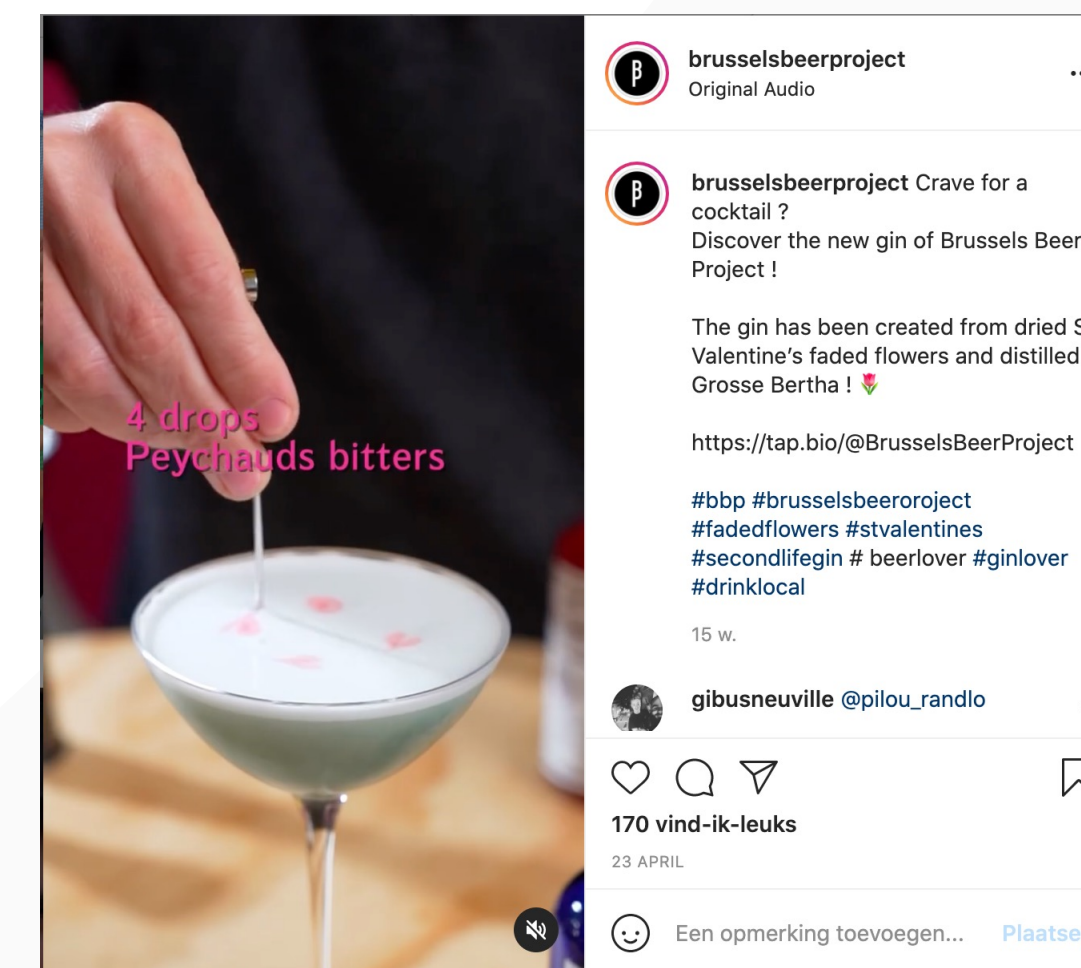
## Creëer content waar je volgers content van worden

**Experimenteer met formats.** Een post hoeft niet altijd een gewone foto of video te zijn. Ga bijvoorbeeld eens voor een poll in je stories. Wedden dat het meer opvalt bij je volgers en potentiële klanten?

Experimenteer, probeer en leer uit je verschillende posts en formats. Zo kom je snel te weten wat je volgers leuk vinden.



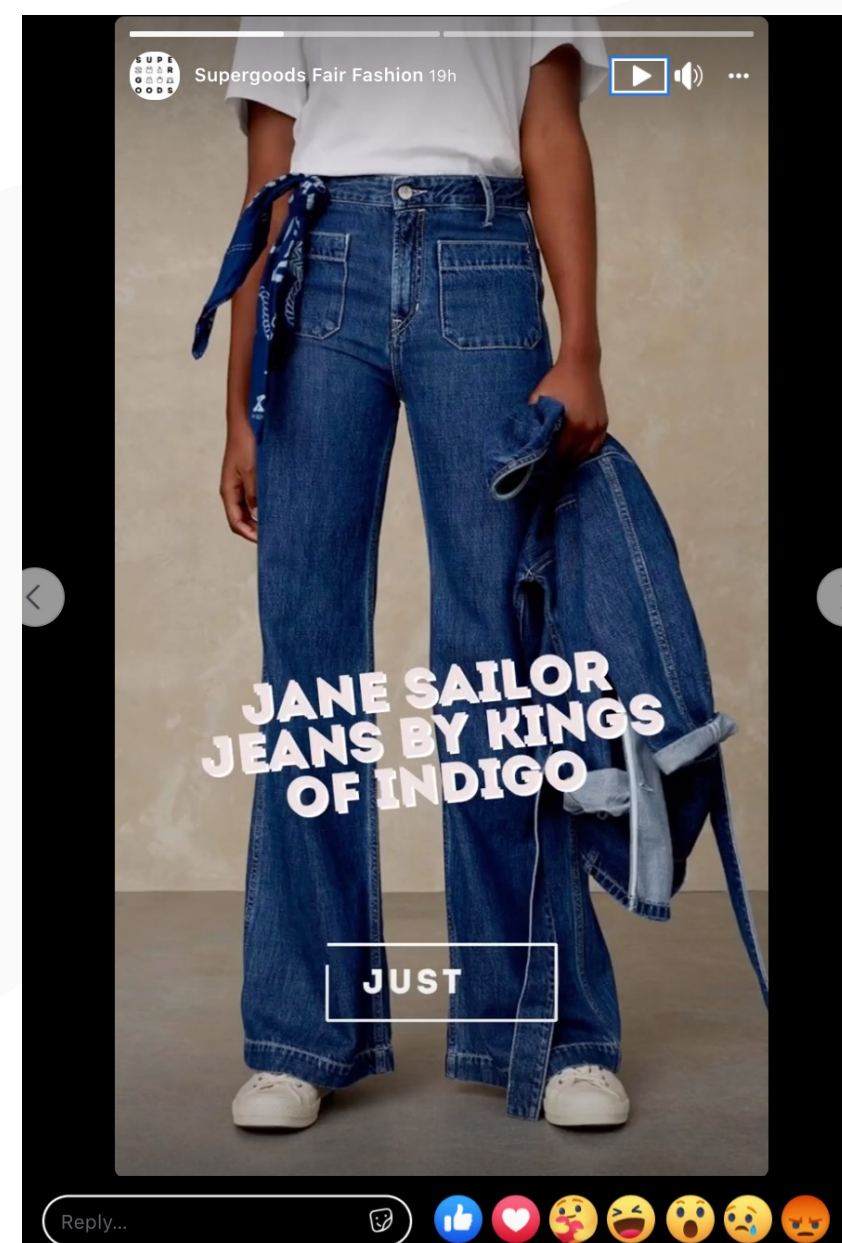
Les Jumelles maakt hier gebruik van IGTV. Dit zijn langere video's die geschikt zijn voor interviews, uitgebreide behind the scenes video's, ...



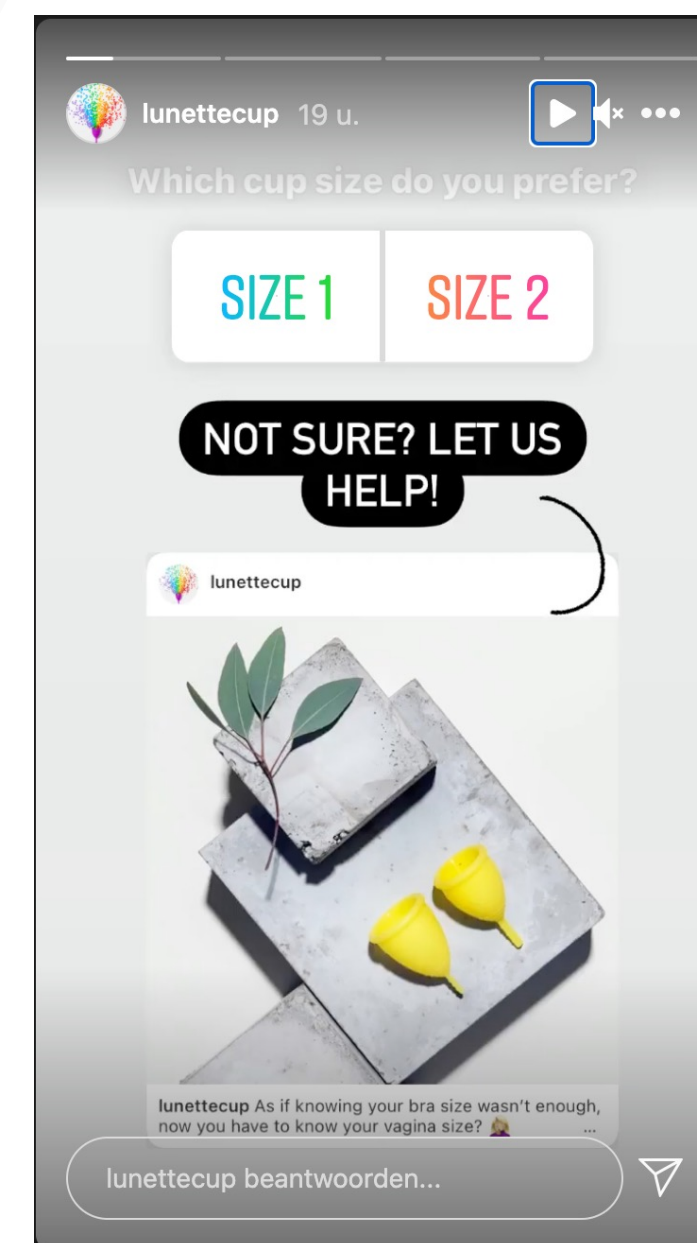
Brussels Beer Project gebruikt Instagram reels. Dit zijn korte video's (vergelijkbaar met TikTok's). Ideaal voor recepten, maar ook behind the scenes, lookbooks, unboxing video's, ...

#4

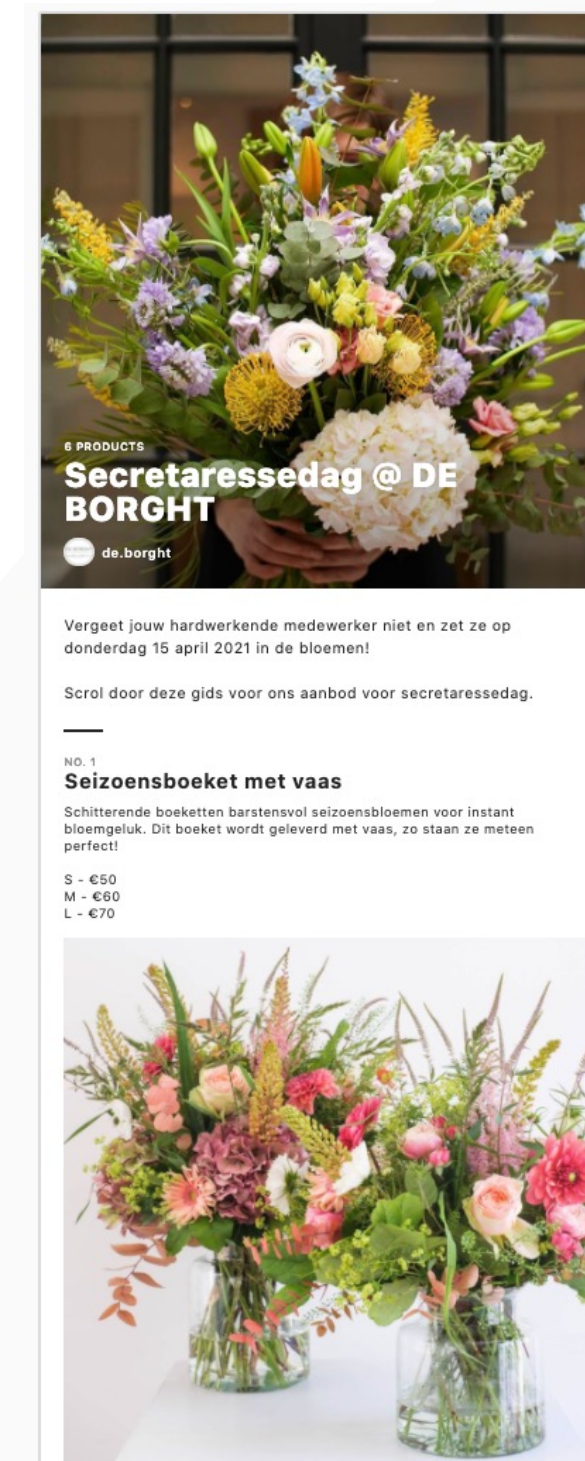
# Creëer content waar je volgers content van worden



Supergoods maakt hier gebruik van Facebook stories. Dit zijn foto's of video's die maar een korte periode online blijven staan. Ze zijn ideaal voor het beantwoorden van vragen, het tonen van klantenreviews,...



Lunettecup gebruikt hier een poll. Instagram heeft heel wat elementen die je kan toevoegen aan je Instagram story (zoals muziek, tags, quiz, ...).



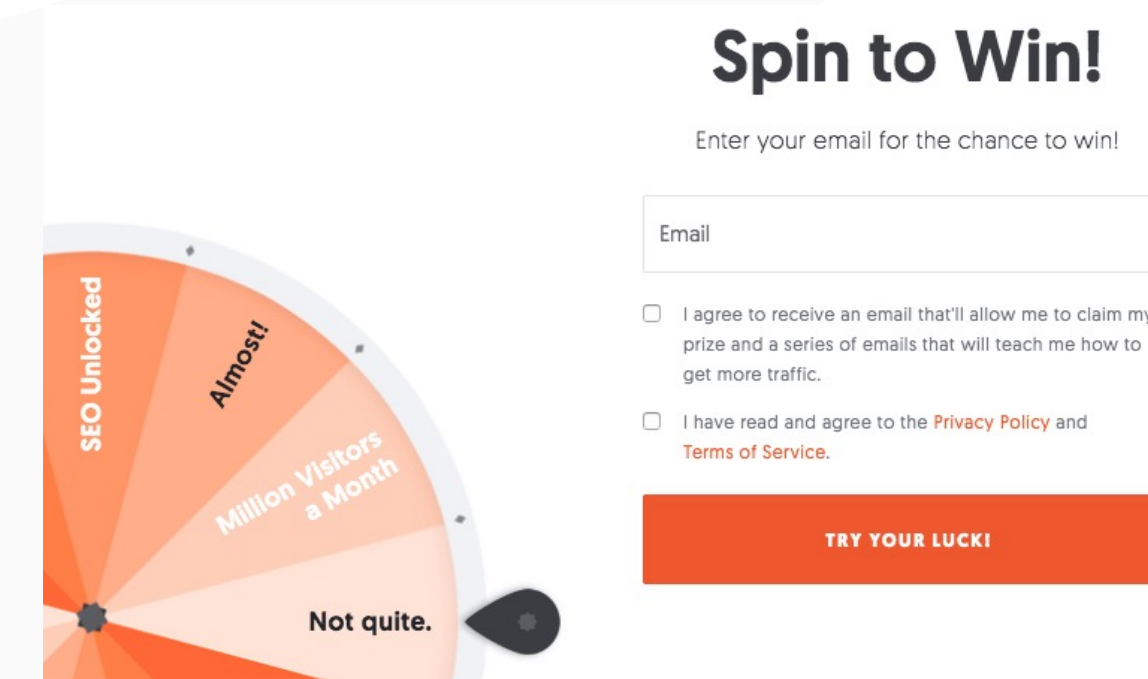
Een Instagram gids is handig als je veel tekst wil.

## Zo verzamel je e-mailadressen

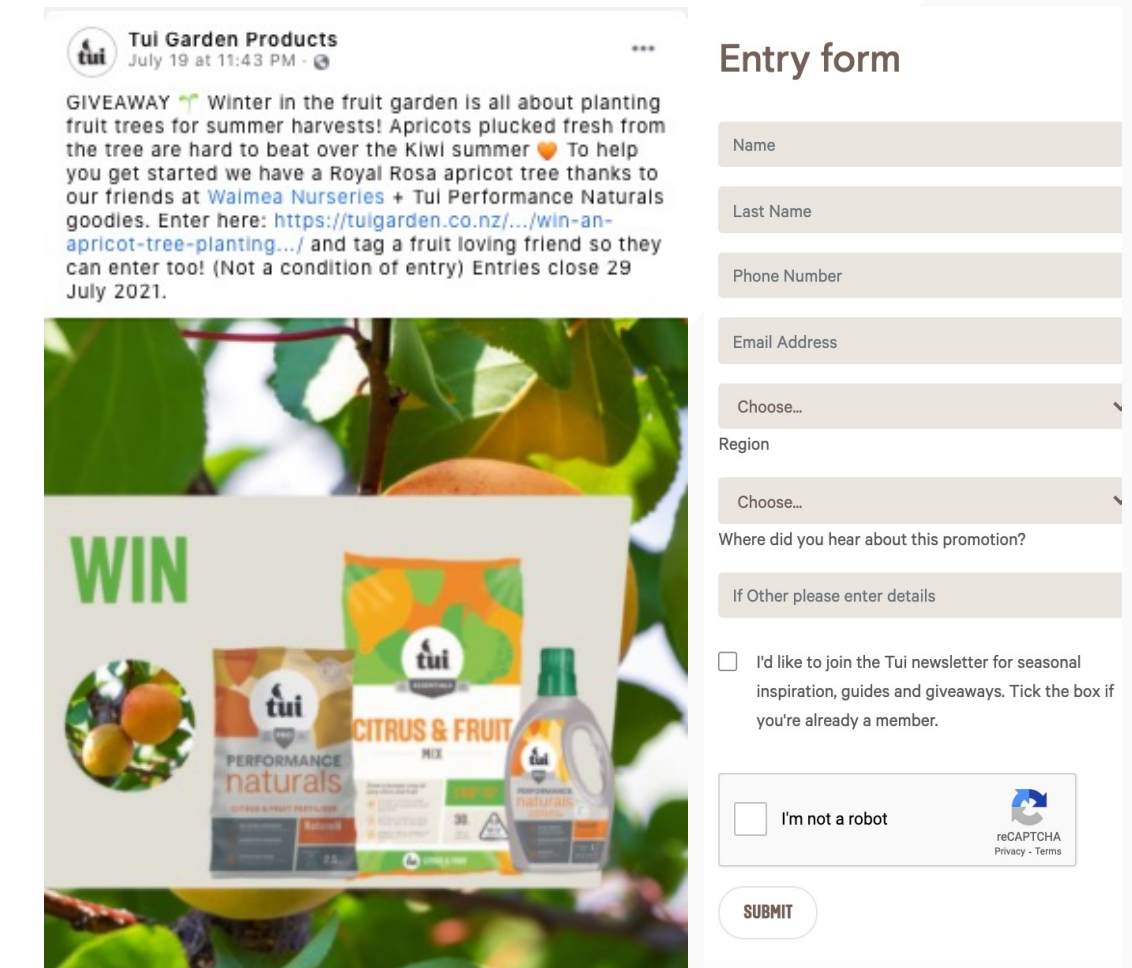
Er zijn verschillende manieren om e-mailadressen te verzamelen van potentiële klanten. Die gebruik je vervolgens om nieuwsbrieven of promotiemails te versturen.

### Manier 1:

verzamel e-mailadressen via **wedstrijden** op je webshop of sociale media.



Dit is een voorbeeld van hoe je een pop-up met een wedstrijd op je webshop kan gebruiken om bezoekers te overtuigen hun e-mail adres achter te laten.

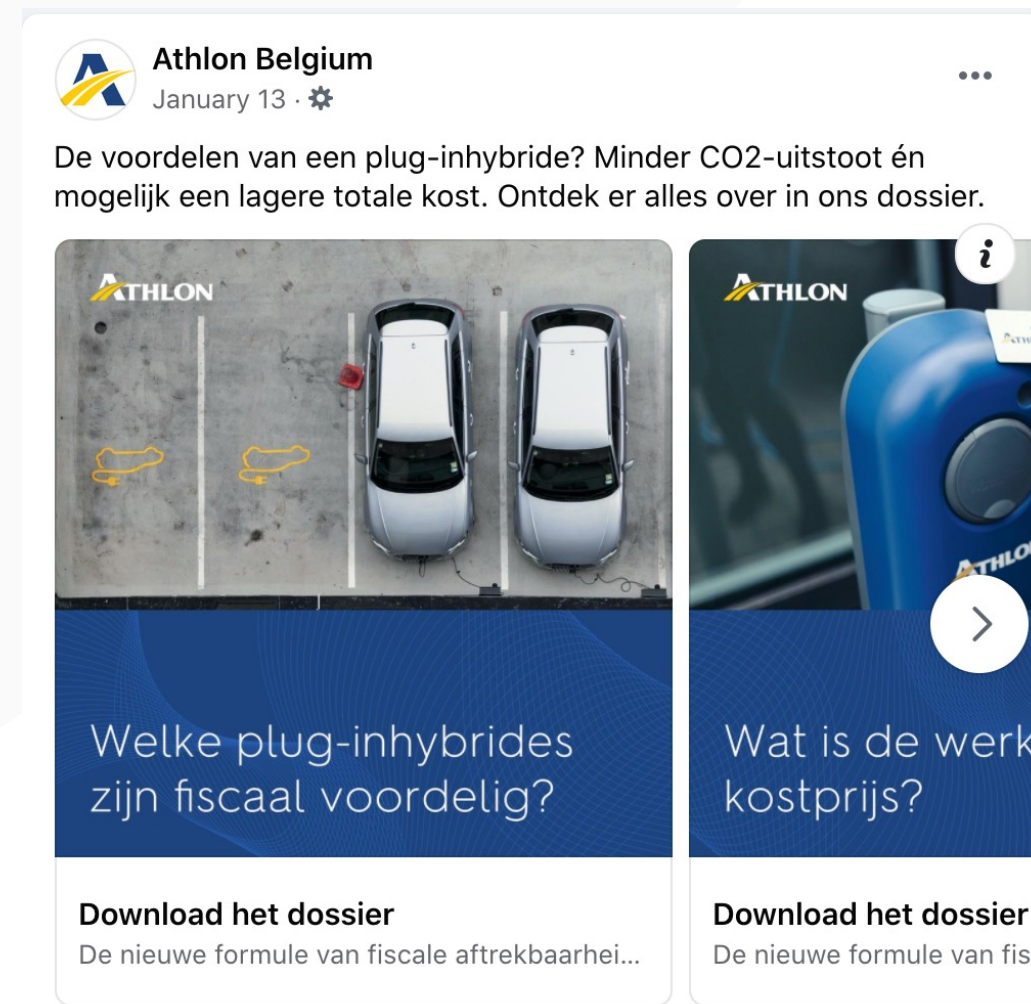


Tui Garden products kondigt zijn wedstrijd aan op sociale media en vraagt geïnteresseerden om door te klikken naar hun website en een formulier in te vullen. Zo verzamelen ze e-mailadressen van hun Facebookvolggers.

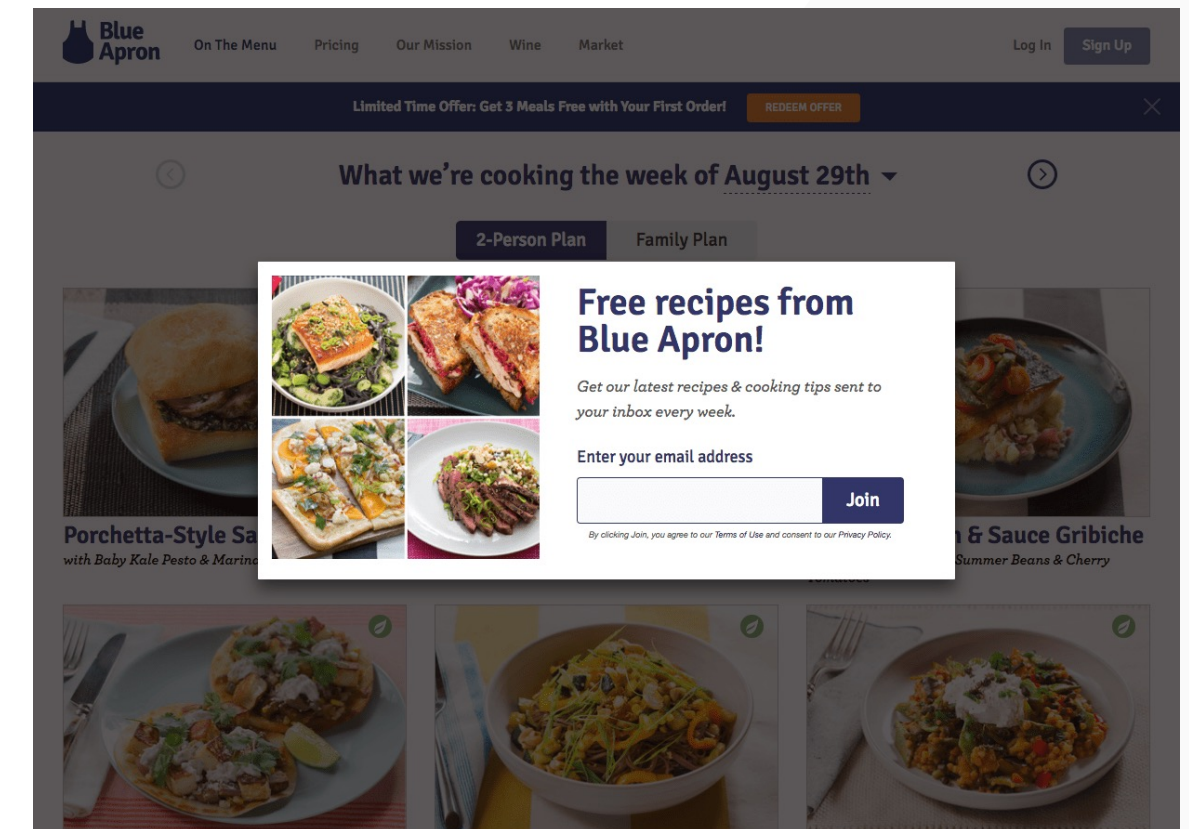


#5

# Zo verzamel je e-mailadressen



Athlon gebruikt hier sociale media posts met een interessante whitepaper. Volgers die de whitepaper willen downloaden moeten hun e-mail adres ingeven. Dit kan ook met een receptenboek, een kalender, een catalogus, een infographic,... Zolang de content maar waardevol genoeg is voor je volgers zodat ze bereid zijn hun e-mail achter te laten.



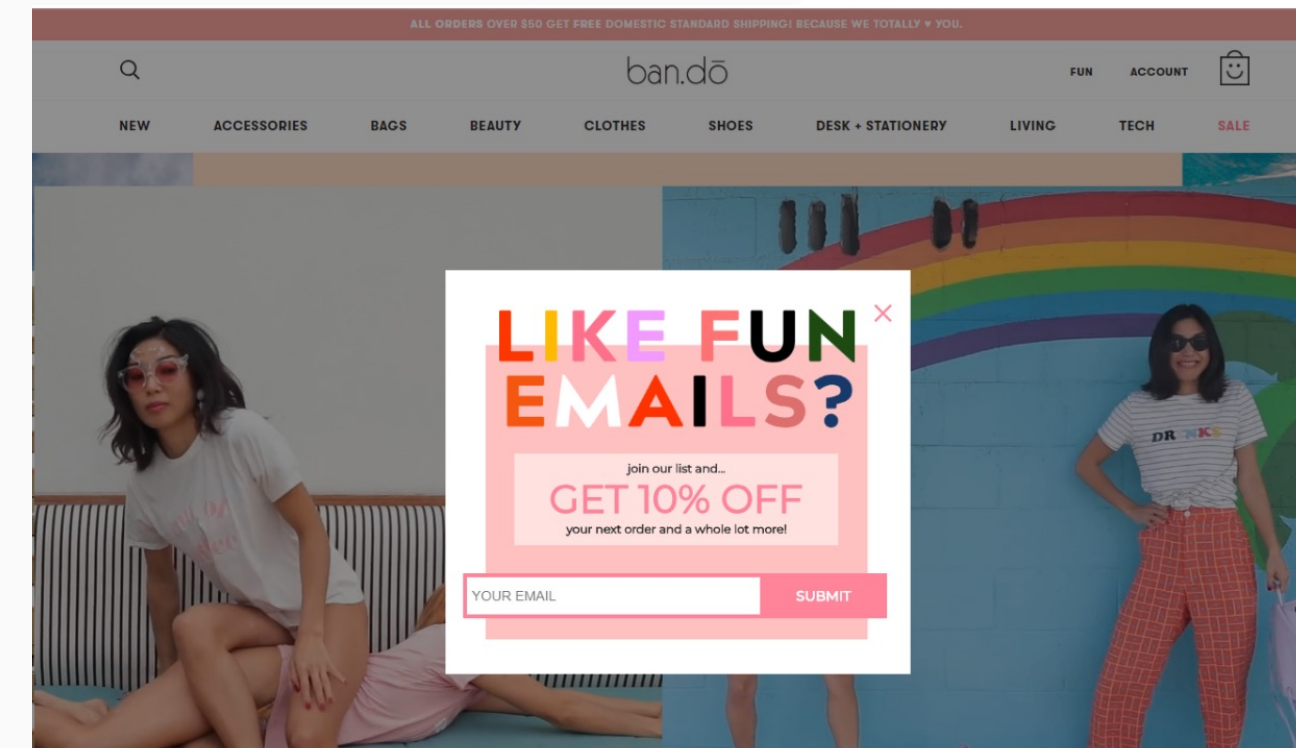
Dit is een voorbeeld van hoe je een pop-up met content (in dit geval recepten) op je webshop kan gebruiken om bezoekers te overtuigen hun e-mail adres achter te laten.

#5

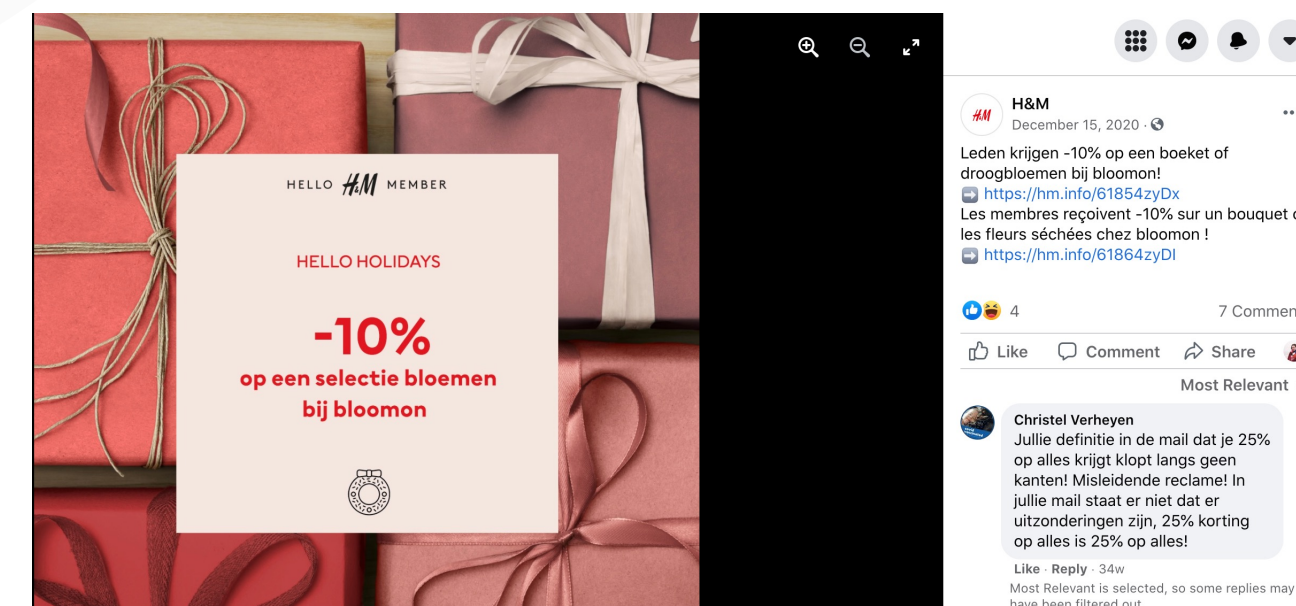
## Zo verzamel je e-mailadressen

### Manier 2:

bied korting aan op je website of sociale media.



Dit is een voorbeeld van hoe je een pop-up met een korting op je webshop kan gebruiken om bezoekers te overtuigen hun e-mail adres achter te laten.



H&M gebruikt hier sociale media posts met een korting om mensen op te roepen om zich met hun e-mail adres te registreren op de H&M website.

#6

# Scoor met je nieuwsbrief

Een **nieuwsbrief** is de ideale manier om je klanten en volgers op de hoogte te houden van kortingen, solden, nieuwe producten en inspiratie.

Zorg voor een **aantrekkelijk onderwerp van je mail**. Ontvangers moeten de nieuwsbrief openen, lezen en liefst ook doorklikken naar jouw webshop.



If this email is not displaying properly, [click here to view in your browser](#)

## Preparing for spring

Kia ora goedele,

Spring is just around the corner which means it's time to start thinking about which crops you'd like to grow when the weather warms! Follow our growing from seed guide to ensure your seeds get off to the best start.

Blueberries are a super fruit that can be grown year-round, including winter. This week we share our blueberry growing guide and enter to win a planting pack including two blueberry plants.

Read on for summer flower inspiration, top tips for growing garlic, what to do when your feijoas finish fruiting and discover one of the most un-killable indoor plants.

Happy winter gardening from the Tui Team.



## Growing from seed guide

It's time to sow the seeds of spring! Growing from seed means you can try interesting and new crop varieties that you might not find in garden centers. You can grow seeds in seed raising trays, your garden, or containers and pots.

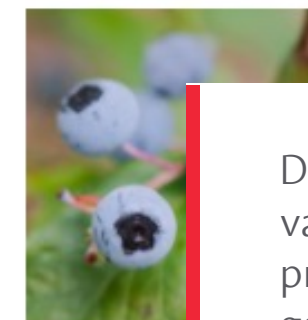
[Sow the seeds of spring >](#)



### Win a blueberry pack

Discover the benefits of blueberries by growing your own this season! If you're keen to plant this super fruit we've got just the pack to get you started. Including two cross-pollinating blueberry plants as well as all of the planting goodies you need to grow a bumper crop of homegrown blueberries.

[Enter here](#)



### Blueberry growing tips

Blueberries are a super fruit for your garden! They are high in antioxidants, easy to grow in pots and containers and are a perfect addition to your garden spaces. When planting, a combination of varieties is best to ensure good pollination and therefore good yields.

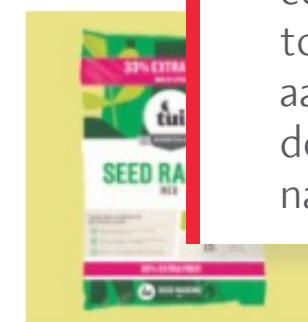
[Get plants](#)



### Feijoas finished fruiting?

Get your feijoas sorted for next season with these handy tips! Giving them a light prune after harvesting will encourage new growth, mulching will help protect them and although they don't need feeding in winter, a drink of Tui Organic Seaweed will help keep trees healthy and resilient. Read our full guide to feijoas below.

[Read our full guide](#)



### More of your favourite seed mix for spring

Sowing seeds for spring crops this year? Make sure your seed raising endeavours end in success by using a light and free draining mix like Tui Seed Raising Mix. This season Tui Seed Raising Mix has 33% extra free so you get more of your favourite product in one bag!

[Learn more](#)

De nieuwsbrief van Tui Garden products is een goed voorbeeld. De nieuwsbrief bestaat uit een wedstrijd, enkele producten en wat tuinier tips. Bovendien eindigt iedere sectie met een duidelijke call to action die lezers aanmoedigt om door te klikken naar de website.



## Milkshakes to Make Your Summer

When summer heats up, milkshakes are the best way to chill out. These milkshake recipes pair perfectly with any hammock. [Read more.](#)



## 10 Fun Facts About Ben & Jerry's We Bet You Didn't Know

We're full of surprises! How many of these quirky fun facts do you know? [Read more.](#)



## Marriage Equality is Only the Start

Marriage equality is just the start. Here's why we need to ensure full rights and equality for LGBT people. [Learn more.](#)



## 6 Ways to Prevent Freezer Burn

Have you been struck by the freezer burn bandit? Just as you're about to enjoy your favorite flavor of Ben & Jerry's, you notice that the ice cream's usually creamy texture is not quite right. Here are 6 easy ways to keep your pint protected. [Read more.](#)

De nieuwsbrief van Ben & Jerry's bevat allerlei leuke en nuttige weetjes rond ijs. Wat in deze nieuwsbrief beter kan zijn de call to actions. Deze zijn klein en moeilijk leesbaar waardoor lezers minder geneigd zullen zijn om door te klikken naar de website.

#7

## Verleid met een aantrekkelijk onderwerp

Een eerste manier om de subjectline (= het onderwerp van je e-mail) verleidelijk te maken is door gebruikers het gevoel te geven dat ze **iets missen** als ze de e-mail niet openen.

*"This Weekend Only, Two Can Dine For 19.99!"*

*"Winter Is Coming and Our Summer Menu is Going..."*

☆ > Etam

Dernière chance ⚡ des offres immanquables -

#7

## Verleid met een aantrekkelijk onderwerp

Een tweede manier om de subjectline verleidelijk te maken is door ze te personaliseren op basis van wat je weet over de ontvanger (naam, locatie, geslacht, eerdere aankopen, job, ...).

**Let op:** maak het niet te intiem. Je wil je lezer niet bruuskeren.

*Attention Bostonians Who Need to Lose Weight  
For Investors Who Hate Paying Commissions  
Are You a Sales Pro Who Wants to Close More Deals?  
What Every Investor Must Know about IBM  
To the Road Warrior Who Hates to Travel  
Confidential to Corvette Owners*

☆ ➤ Booking.com

Goedele, van plan om weer te reizen? Ontvang 1!

☆ ➤ Het Nieuwsblad

Goedele, puzzel mee en win elke dag een prijs u

#7

## Verleid met een aantrekkelijk onderwerp

Een derde manier om de subjectline verleidelijk te maken is door **in te spelen op het moment**. Van het seizoen, het weer, ... tot een speciale dag of trend.

*Your New Year's Resolutions for Losing Weight*  
*Unique Gifts for Dads and Grads*  
*Huge Savings on Holiday Overstock*

**Rituals Cosmetics** **Het is bijna Moederdag - Laat weten wat ze \**

**Sam van Vanden Borre** **Hittegolf 🔥: zorg voor de nodige afkoeling -**

#7

## Verleid met een aantrekkelijk onderwerp

Een vierde manier is door een **korting of giveaway** te vermelden.

Booking.com

Goedele, van plan om weer te reizen? Ontvang 15% korting -

LensOnline

Nog de hele zomer lang REUZEKORTINGEN! - Tot €70 k

Hush Puppies

SALE! Get EXTRA 10% OFF sale items - promo code 'WOUF10

#8

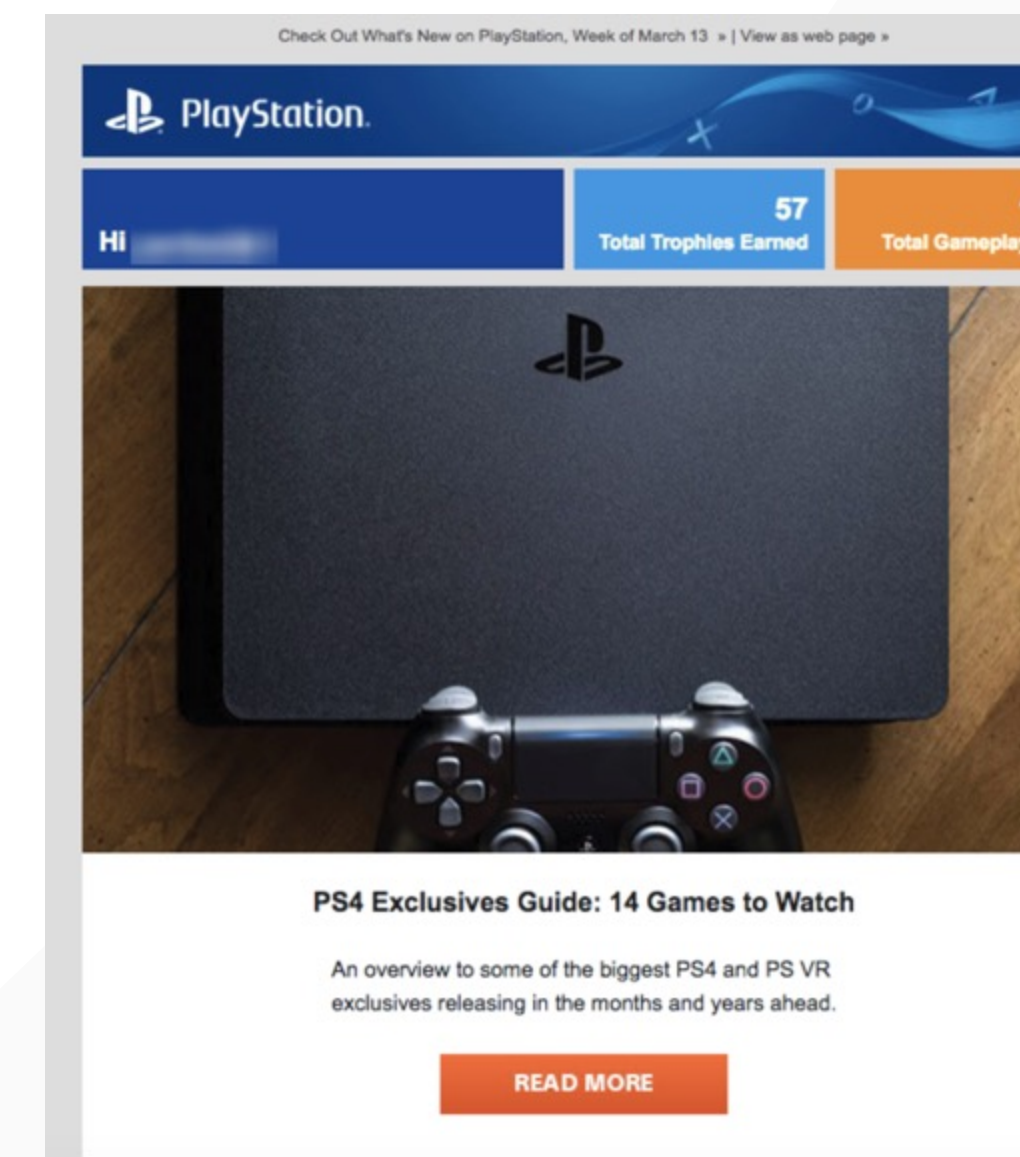
## Personaliseer je e-mails

Je moet je lezer dus verleiden om je e-mail te openen en verder te lezen. Een eenvoudige truc is **personalisatie**.

Als je de naam weet van de ontvanger dan kan je begroeting personaliseren. Maar ook andere gegevens kunnen relevant zijn.



2dehands.be spreekt de ontvanger aan bij naam en toont op basis van de locatie van de ontvanger zoekertjes in de buurt.



Playstation spreekt de ontvanger aan bij naam en toont de hoeveelheid uren dat de ontvanger al gespeeld heeft op zijn Playstation.



#8

## En, wat vond je ervan?

Via een **opvolgmail** kan je klanten oproepen om een **review achter te laten op Google** (of via een ander platform).

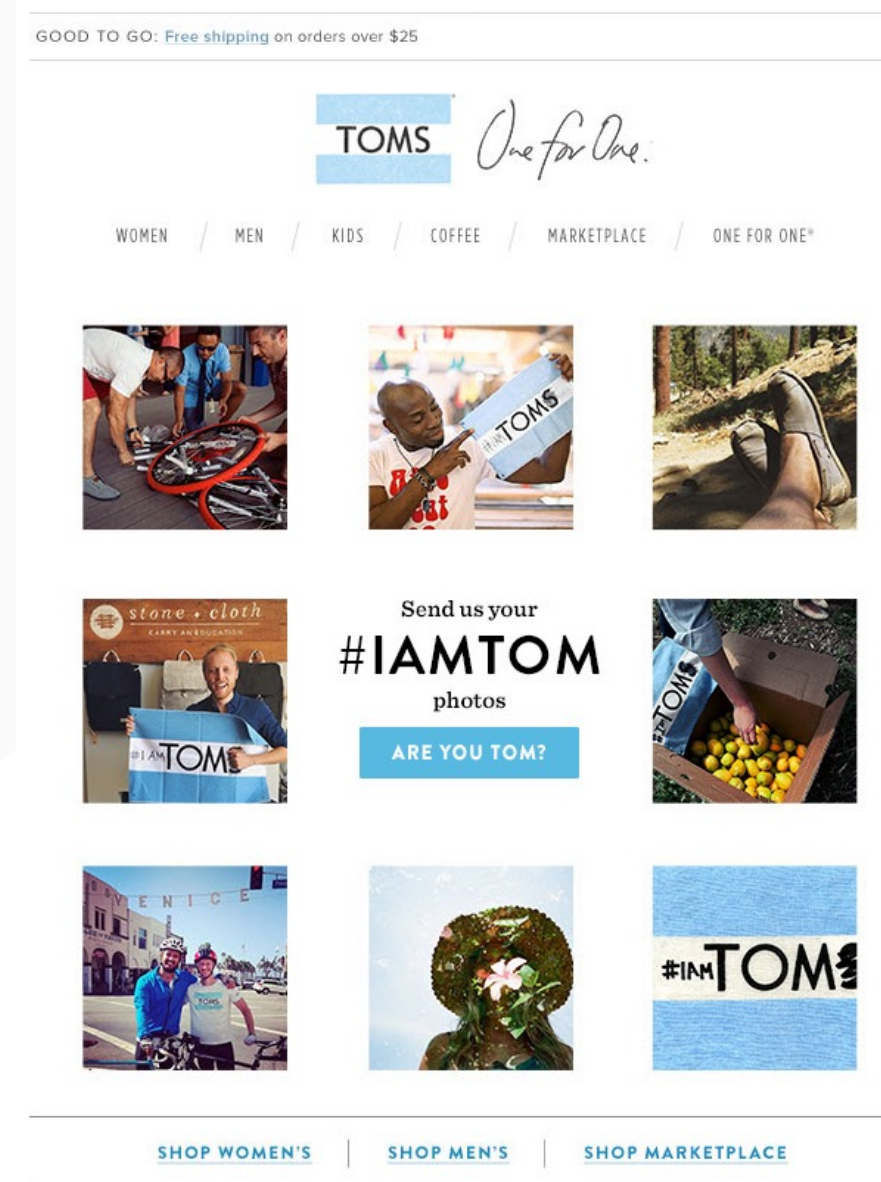
The screenshot shows a follow-up email from Chewy and Charlie Hustle. At the top, it says "FREE 1-2 DAY SHIPPING ON ORDERS OVER \$49" and the Chewy logo. The main heading is "What did you think of your recent purchase?" followed by five yellow stars. Below this, it says "We'd love to hear how you and your pet enjoyed these products. Please leave a review so we can share it with other pet parents just like you." There are three product listings, each with a "WRITE A REVIEW" button: "Blue Buffalo Life Protection Formula Puppy Lamb & Oatmeal Recipe Dry Dog Food", "Nylabone Healthy Edibles Twin Pack Roast Beef Flavor Dog Bone Treats", and "Zuke's Mini Naturals Fresh Peanut Butter Formula Dog Treats". On the right side, there is a section titled "How was your experience?" with the Charlie Hustle logo. It says "Hello Steph," and "We are constantly striving to improve and we'd love to hear from you on the the following Charlie Hustle products:". It lists "Review Your Physical Education Women's Ringer S" with a small image of a t-shirt. Below this is a rating scale "Rate your Physical Education Women's Ringer S Out of 5" with five star icons. A text box is provided for a short review, and a "Submit Review" button is at the bottom right.

Chewy en Charlie Hustle sturen een mooi gedesignde opvolg e-mail waarin klanten heel gemakkelijk een review kunnen achter laten voor het aangekochte product.

#9

# En, wat vond je ervan?

Je kan in je opvolgmail klanten ook aanmoedigen om je verschillende kanalen te volgen.



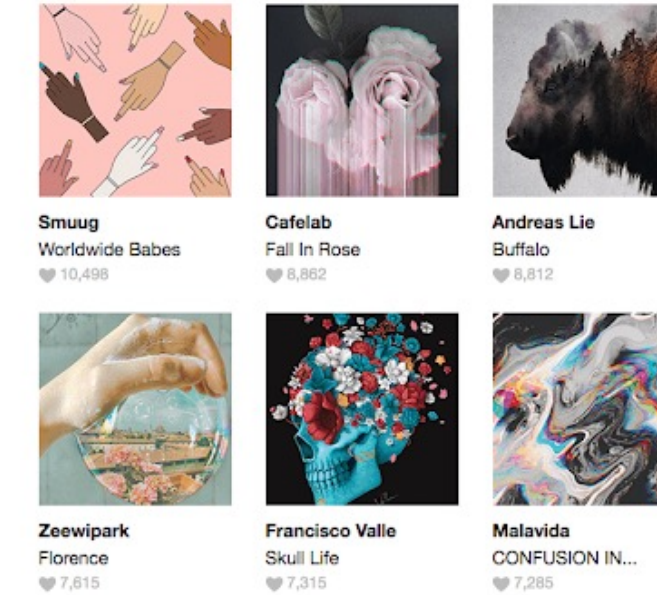
Tom's roept klanten op om een foto te delen van hun product op sociale media en Tom's te taggen.

Follow Up  
@society6

We're bringing the world's raddest art straight to your feed. From stunning photography to amazing illustrations to your own shares and more, it's our chance to promote a community making the world a more creative place.

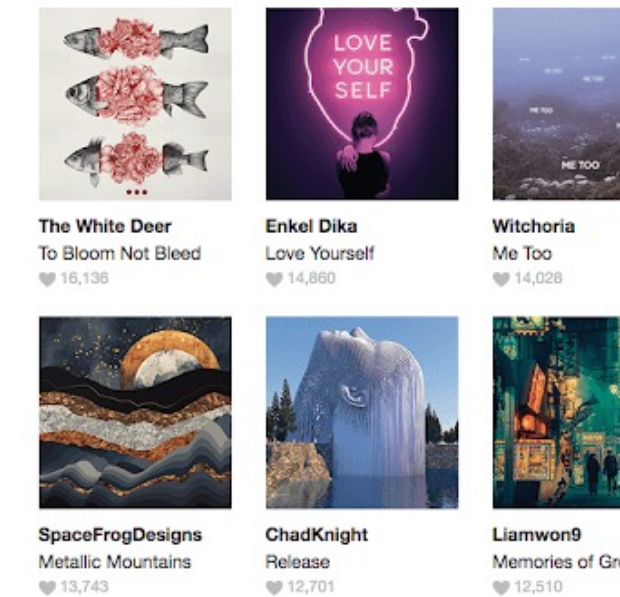
CLICK TO FOLLOW >

## MOST LIKED INSTAGRAM ART IN JANUARY



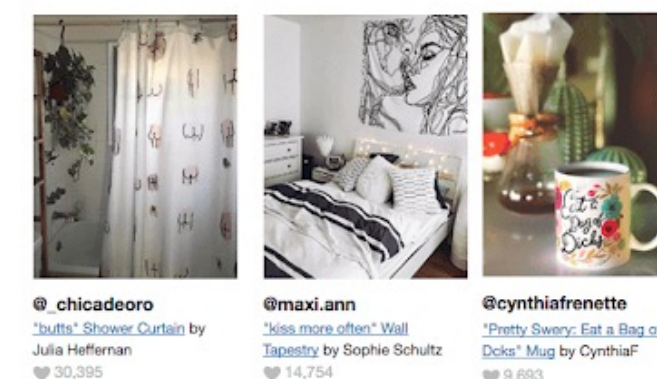
CLICK TO FOLLOW >

## THE MOST LIKES, EVER.



FOLLOW US ON INSTAGRAM >

## MOST-LIKED SHARES FROM OUR CUSTOMERS



Keep Up With the Good Work.

Create an account to follow your favorite artists on S6. You'll stay up to date with their latest posts, discover similar artists and more.

CREATE YOUR ACCOUNT >

Society6 toont wat andere mensen leuk vonden op hun Instagram pagina waarmee ze impliciet klanten aanmoedigen om de Instagram pagina te volgen.

**Veel succes!**

